

Presentación o pitch del proyecto

Preparar una presentación breve, convincente y sustentada del proyecto.

1**Apertura**

Inicio que capta atención y presenta el contexto.

Una pregunta o dato real del problema.

2**Problema**

Situación prioritaria explicada con evidencia.

Seis de diez usuarios pierden tiempo en el proceso.

3**Solución**

Propuesta de valor mostrada de forma comprensible.

Demostración breve del prototipo.

4**Tracción**

Evidencia de interés, uso, ventas o aprendizaje.

Quince pedidos del piloto y ocho recompras.

5**Cierre**

Conclusión que resume el valor y solicita una acción.

Invitación a probar, apoyar o adquirir la solución.

APLICA EN TU PROYECTO

Presenta un pitch de tres minutos, recibe preguntas y mejora tu versión.

EVIDENCIA: Guion, apoyo visual y ficha de retroalimentación del pitch.